

Presys VLM

Presys Vehicle Lifecycle Management (VLM) er et komplet Internetbaseret system til håndtering af et køretøjs livscyklus fra det bliver bestilt, sammensat og finansieret hos en forhandler, til det bliver skrottet efter at have været brugtbil med eventuelt adskillige ejere.

Presys VLM kan både håndtere arbejdsfunktionerne i multibrand-butikker, mere specialiserede enkeltmærkebutikker som de nuværende importør-baserede butikker, bilproducent ejede butikker, brugtvoensbutikker og værksteder. Presys VLM kan håndtere salg til både private og erhverv.

Målet for Presys VLM er at:

- Øge værdien af bilforhandlerens nuværende IT-aktiver
- Fremme et gnidningsløst og effektivt samarbejde mellem eksterne og interne arbejdsgange trods forskelle i teknologisk niveau
- Håndtere et køretøjs livscyklus på lokalt niveau i en global verden
- Give hurtige og tilpassede svar på ændrede arbejdsgange og forretningsbetingelser
- Tilbyde realtidskommunikation døgnet rundt hele ugen
- Tilbyde skalerbarhed
- Tilbyde den stærkeste form for sikkerhed.

De fleste bilforhandlerkæder har investeret kraftigt indenfor disse tre hovedområder:

- Forbedring af arbejdsgange
- Medarbejderhåndtering og uddannelse
- Drift, vedligeholdelse og implementering af IT.

Selvom IT-investeringer traditionelt er blevet budgetteret som engangsomkostninger, så viser det sig ofte, at udgifterne til vedligeholdelsesopgaver som udvidelse, integration og driftsændringer, kan blive betydelige. Over tid kan disse udgifter endog blive så betydelige, at de bliver større end udgifterne til nye applikationer, og det får konkurrenceevnen og produktiviteten til at falde. Men disse investeringer kan også benyttes til at forbedre konkurrenceevne og produktivitet gennem en kombineret og optimal udnyttelse. Presys VLM er derfor designet til at:

- Give bilbranchen mulighed for at bibeholde og øge værdien af de eksisterende IT-systemer
- Integre og kombinere de eksisterende interne systemer, så de understøtter forhandlerens nuværende og fremtidige arbejdsgange blandt andet til fremme af kundeloyalitet
- Integre og kombinere de eksisterende interne systemer med eksterne systemer således at værdien af partnersamarbejde øges
- Fungere som en stamdatabase ved integrationen og kombinationen af de eksisterende interne og eksterne systemer
- Undgå store udgifter til undervisning, da brugerne benytter de nuværende systemer.

Presys VLM vil derfor give ROI (Return of Investment) indenfor en kort tidsramme, således at den økonomiske gevinst hurtigt viser sig.

Nybilforhandler

I dag forhandler den enkelte bilforhandler oftest kun et mærke og han sælger kun til privatkunder. Sælgeren sammensætter en bil ud fra kundens ønsker og budgetmuligheder. Kunden kan derfor, på basis af parametre som månedligt budget, længden af lån, renten på lån, kontant udbetaling og udbetaling gennem bytte af gammel bil, sammensætte den bil, han ønsker, medens han sidder sammen med sælgeren hos bilforhandleren. Sælgeren kan se provision og renteavance øjeblikkeligt på hvert enkelt tilbud.

Sælgeren kan i dag oplyse kunden om leveringstidspunkt for bilen ud fra erfaring, men ikke baseret på producentens konkrete informationer. Dette kan forbedres med Presys VLM, da det kan integreres med producentens system.

Bilforhandleren kan med Presys VLM selv indtaste sine priser, således at han kan iværksætte kampagner baseret på rabatter.

Presys VLM kan håndtere flere mærker, således at de forhandlere, der sælger flere mærker, kan benytte systemet til kampagner baseret på mærker.

Presys VLM kan håndtere erhvervs-kunder, således at den enkelte medarbejder hos en erhvervs-kunde selv kan sammensætte sin bil på basis af de samme parametre som privatkunden samt på basis af virksomhedens firmabilspolitik, medens medarbejderen sidder på sit arbejde eller derhjemme.

Presys VLM indeholder de nødvendige funktioner til håndtering af CRM. Sælgeren kan registrere en kundes totale historie, lige fra han træder ind i butikken, senere køber bilen med ekstraudstyr, vedligeholder bilen og eventuelt sælger bilen gennem forhandleren igen. Dette muliggør en optimal kundepleje og krydssalg.

Presys VLM kan gennem sin integration med CPR følge kunden, selvom kunden skifter adresse.

Presys VLM kan gennem sin integration med KOB (Købmandstandens Oplysningsbureau) og CVR give oplysninger om erhvervs-kunders kreditværdighed. Det er også muligt at benytte KOBs og CVRs informationer til at segmentere markedet og derved identificere og vinde nye erhvervs-kunder.

Gennem pipelinstyring kan bilforhandleren registrere, hvor langt salgsprocessen for den enkelte ordre er kommet. Han kan sammenligne resultatet af kampagner. Det er også muligt at udarbejde statistikker angående f.eks. hvilke biler bliver mest solgt i forhold til forespørgsler, hvilke biler indeholder flest salgsudgifter, hvilken type kunder køber bilen, hvilke sælgere lukker flest ordrer, osv.

Presys VLM understøtter ABC (Activity Based Cost), således at bilforhandleren kan se, hvor meget de enkelte aktiviteter og ressourcer i en kampagne koster. Ud fra dette kan der opnås besparelser.

Presys VLM indeholder bl.a. følgende funktioner, der kan optimere bilforhandlerens arbejdsgange og indtjening:

- Sammensætning af en bil baseret på kundens ønsker, budget og udbetalingsmuligheder
- Finansiering

- Provisionsstyring
- Udfærdigelse af salgsopstilling
- Kampagnestyling
- Ordrestyring
- Pipelinestyling
- Aftalekalender
- Kundehistorik med adresseændringer til brug for kundepleje og krydssalg
- Oprettelse og ajourføring af eget udstyr
- Bestilling af biler hos producent
- Oprettelse og ajourføring af serviceaftaler (og sende dem til serviceafdeling, dvs. mekaniker)
- Prisskilt
- Statistikker
- ABC

Brugtbilforhandler

Brugtbilforhandleren kan naturligvis benytte systemet til alle de arbejdsgange som forhandleren af nye biler anvender systemet til, herunder bestilling af reservedele, ordrehåndtering, udskrift af dokumenter og finansiering. Han vil også kunne benytte CRM-funktionerne til kundepleje og krydssalg.

Til at understøtte brugtbilssalg tilbydes integration med BilBasen til prisvurdering og markedsføring af de brugte biler.

Hvis bilen er blevet serviceret på kendte værksteder for brugtbilforhandleren, kendes bilens historik af systemet, der derved fungerer som en elektronisk servicebog. Ved hjælp af servicebogen kan man orientere eksisterende og nye ejere om kendte problemer, reparationer, forbedringer, og give tilbud. Servicebogen vil derfor give større kundeloyalitet hos den ansvarsbevidste bilejer, og den nye bilejer, der vil gøre et sikkert køb.

Værksted

Selvom mange biler dagligt kører rundt som mulig 'kørende indtjening', kan det være svært at realisere denne. Med Presys VLM forbedres mulighederne for at realisere den 'kørende indtjening', da værkstedet ved, hvilke biler, der har behov for serviceeftersyn ud fra den enkelte bils historik, erfaring med denne type biler og den enkeltes kundes parathed til vedligeholdelse. Værkstedet kan kontakte kunderne på basis af disse oplysninger, og da Presys VLM også kan oplyse kundens nuværende adresse, kommer brevet frem til modtageren, selvom han er flyttet siden sidste eftersyn. Det er også muligt at foretage kampagner på basis af disse oplysninger både overfor kundegrupper og den enkelte kunde.

Presys VLM holder styr på bilens historik f.eks. hvilke reparationer, der hidtidigt er foretaget med hvilke reservedele af hvilke mekanikere, og det kan udnyttes til hurtigere og forbedret fejlagnostisering og efterfølgende reparation. Tidspunktet for indkaldelsen til serviceeftersyn kan fastsættes på basis af mekanikerens kalender og værkstedets kapacitet.

Når telematics, dvs. IT-styret overvågning af den enkelte bil, kommer ned i markedet til familiebilene i massemarkedet i løbet af de næste par år, vil disse oplysninger kunne integreres med Presys VLM, således at værkstedet endnu mere effektivt kan realisere den 'kørende indtjening'. For værkstedet indeholder Presys VLM bl.a. følgende funktioner til effektivisering af værkstedets arbejds gange og indtjening:

- Ordrestyring
- Bilens historik
- Kundens historik
- Aftalekalender
- Kampagnestyling
- Bestilling af reservedele (hos producent)

Partnersamarbejde

Presys VLM understøtter integration til alle bilforhandlerens og værkstedets eksterne partners systemer. Partnere kan være:

- Importør
- Finansier
- Forsikring
- Producent
- Tier 1 leverandør.

Importører

I dag forhandler bilforhandleren oftest kun en enkelt producents biler. Bilforhandlerens kontakt til denne producent er ofte importøren, hvis bilforhandleren ikke selv er selv importør. Denne arbejdsgang og forretningsbetingelse er ved at forandre sig. Allerede nu er nogle bilforhandlere begyndt at forhandle flere bilmærker, og efterhånden som det bliver den almindelige forretningsbetingelse, vil det ændre konkurrencesituationen og samarbejdsrelationer drastisk, og der vil komme nye arbejdsgange i bilbranchen. Presys VLM er forberedt til dette.

I dag er det ofte bilimportørerne, der opretter og vedligeholder model, type, udstyr, ekstraudstyr og priser. De stiller disse oplysninger til rådighed for deres bilforhandlere og værksteder. Denne arbejdsproces understøtter Presys VLM. Men når bilforhandleren forhandler mange producenters biler, er det nødvendigt, at han har et system, hvor de enkelte producenters biler indgår, som om de kom fra en enkelt producent, for det er ikke ønskværdigt, at bilforhandleren skal benytte forskellige systemer med forskellig brugergrænseflade og funktioner. Presys VLM understøtter, at bilforhandleren kun behøver at benytte et system, hvor de forskellige producenters systemer integreres, således at der kun benyttes en brugergrænseflade med de samme funktioner uafhængigt af de enkelte producenters systemer. Bilforhandleren skal være i stand til at sælge biler på basis af pris- og typegruppering, og arbejdsgangen og funktioner skal svare til f.eks. Jyske Finans' system Jyffi, selvom systemet håndterer adskillige producenters biler.

Presys VLM kan integreres med JATO, som kan levere danske priser på alle producenters biler samt udstyr og ekstraudstyr. Den indeholder også oplysninger om, hvilket udstyr, der kan bruges til en given model.

Presys VLM kan også integreres med bilproducentens egne systemer.

Bilimportørdelen af Presys VLM indeholder funktioner til at håndtere nuværende og fremtidige arbejdsgange indenfor:

- Oprettelse og vedligeholdelse af bil: model, type, pris
- Oprettelse og vedligeholdelse af udstyr og ekstraudstyr
- Tilknytning og vedligeholdelse af udstyr til model/type
- Modtagelse af ordre (WebService/dokument)
- Ordrestyring i forhold til producent
- Udsendelse af prislister (WebService/dokument)
- Salgsopstillinger (Word)
- Oprette og vedligeholde reservedele til salg
- Integrationsmuligheder med JATO
- Integrationsmuligheder med producenternes systemer.

Finansiering

Med finansieringsmodulet kan forhandleren sammen med kunde strikke en finansieringsaftale sammen. Hvad enten kunden ønsker en leasing- eller købekontrakt, kan forhandleren tilpasse indstillinger som f.eks. løbetid, ydelse, rente, nedslag osv. Finansieringen beregnes dynamisk af Presys VLM og forhandleren kan med det samme se provision og renteavance mm.. Forhandleren kan gemme aftalen eller udskrive finansieringstilbud, inden aftalen færdigforhandles og sendes til endelig godkendelse hos finansieringsselskabet, med et tryk på en knap. Kreditvurdering foretages af finansieringsselskabet.

Gennem Presys VLM vil bilforhandleren kunne få status for et billån, således at han kan se, hvornår det er fordelagtigt for en kunde at udskifte sin bil.

Presys VLM er integreret gnidningsløst med Jyske Finans' system Jyffi, da det er Presys der har udviklet begge systemer. Et designmål for Presys VLM har været at bibeholde arbejdsgangen fra Jyffi, der er markedets mest udbredte system. Bilsælgeren vil derfor være bekendt med brugergrænseflade og arbejdsgang, og der vil ikke opstå nævneværdige uddannelsesomkostninger i forbindelse med implementeringen og brugen af Presys VLM. Når der kommer flere bilmærker i den enkelte butik, vil arbejdsgangen ændre sig, men stadig vil brugen af systemet være nær brugen af Jyffi. Presys VLMs afgiftsberegninger er godkendt af Told og Skat, da de svarer til Jyffis.

Forsikring

Forhandleren kan sammen med et forsikringsselskab tegne forsikring for bilen. Forhandleren kan se sin provision. Værkstedet kan indberette reparationen til forsikringsselskabet for forsikrede biler, og dermed forbedre kundeloyaliteten gennem bedre service.

Producent og tier 1 leverandører

Presys VLM kan integreres både med producenternes og tier 1 leverandørernes systemer. Bilforhandlerne og værkstederne kan derfor sende deres ordre on-line til den rette virksomhed. Bilforhandler og værkstederne kan også modtage oplysninger fra producenter og tier 1 leverandører angående udstyr, ekstraudstyr og prislister, hvis ikke JATO benyttes. JATOs, producenternes og tier 1 leverandørernes informationer kan også kombineres. Når producenterne og tier 1 leverandørerne begynder at stille de mere avancerede in-car funktioner også kaldet telematics til rådighed, vil bilforhandlerne og værkstederne kunne drage nytte af dem, således at den indtjening, der ligger i at udskifte defekte bildele vil kunne realiseres hurtigere, da bilforhandlerne og værkstederne kan se, hvilke af deres kunder, der har problemer. De kan så reservere tid på værkstedet eller advisere kunden om at komme ind på værkstedet.

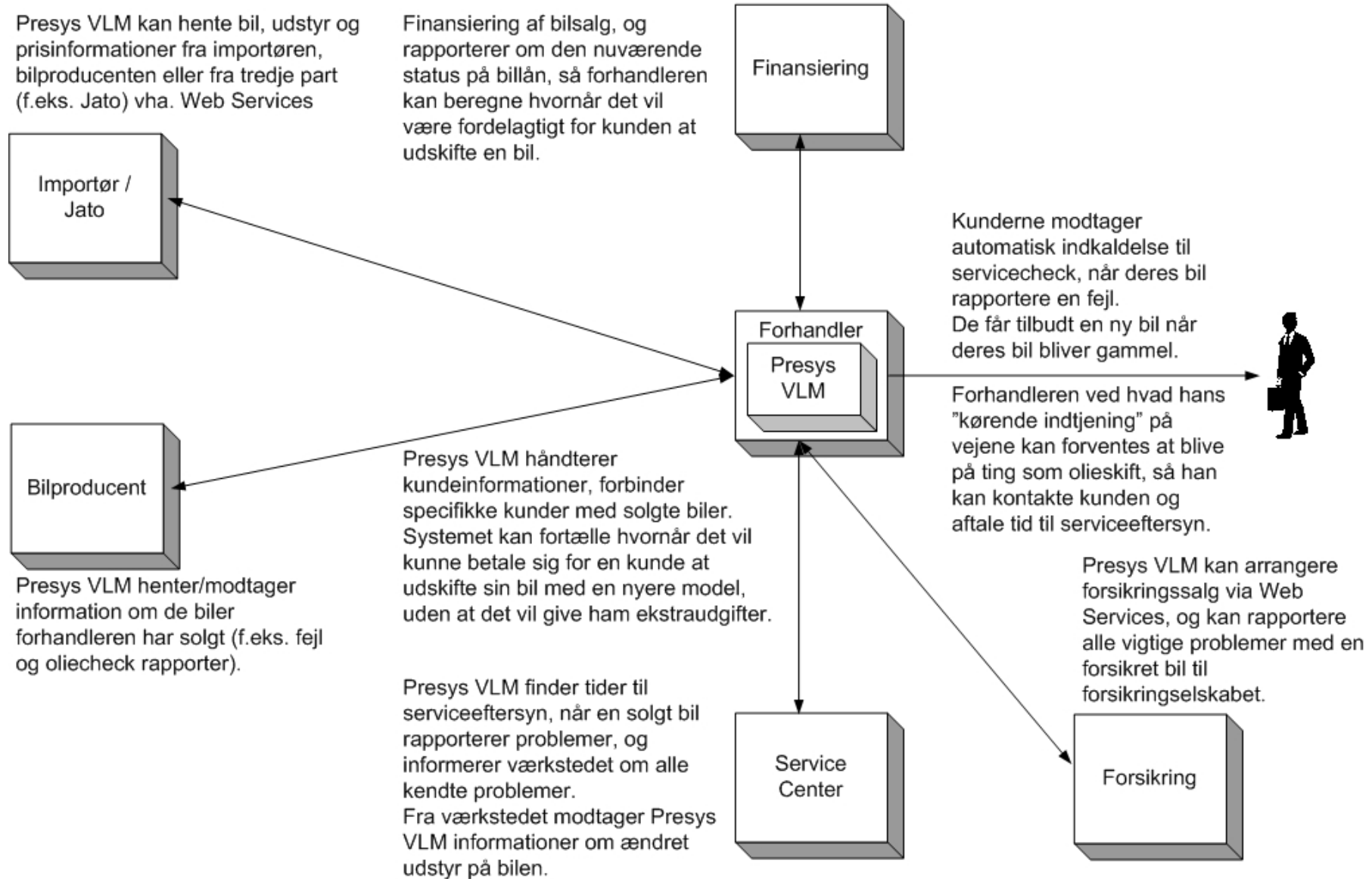
Brugergrænseflader

Presys VLM's brugergrænseflade kan hurtigt og enkelt opsættes, så den tilpasses den enkelte brugers arbejdsproces, således at brugeren kun ser og arbejder med de informationer, som hun/han har brug for.

Da Presys VLM er et Internetbaseret system er Presys VLM's skærbilleder baseret på en browser. Men Presys VLM kan simpelt og problemløst opsættes til at benytte Microsofts office-produkter som brugergrænseflade. Det er også muligt at opsætte Presys VLM, så det bruger Flash, som dets brugergrænseflade. Flash bruges meget til at skabe websider, der skal tiltrække mange kunder gennem en attraktivt, dynamisk og flot designet brugergrænseflade. De forskellige brugergrænseflader kan selvfølgelig kombineres frit efter behov. Presys VLMs brugere kan derfor fortsat arbejde i det miljø, han/hun er vant til, således at det ikke skal ske en ny oplæring i et fremmed miljø.

Presys VLM understøtter også medier som mobiltelefoner og SMS, MMS etc., således at der er muligt at foretage multi-channel kampagner dvs. at etablere dialog ved brug af modtagerens foretrukne medie, på rette tid og sted.

Vehicle Lifecycle Management med Presys VLM



Bilbranchens arbejdsproces med telematics

